

Title	日本の中小企業研究と企業間関係分析
Sub Title	A Survey of Japanese Small Business Studies and Intercorporate Relations
Author	高橋, 美樹(Takahashi, Miki)
Publisher	
Publication year	1992
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.35, No.4 (1992. 10) ,p.46- 59
JaLC DOI	
Abstract	<p>本稿は、「異業種交流」、「戦略的提携」など新しい形態の企業間関係の進展を念頭におきながら、これまでの中小企業研究を整理・検討し、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点・課題を示すものである。なお、本稿では、中小企業研究のうちでも特に「中小工業研究」を取り上げる。結局、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点は3つに要約できる。第1に、われわれは中小企業成長の事実・可能性を正当に認めなければならないと考える。この場合、中小企業を一義的に「独占資本による収奪の対象」として把握するのは適当でない。第2に必要とされる視点は、中小企業とほかの企業が結ぶ企業間関係に、「支配・従属」関係をア・プリアリに仮定しないという視点である。第3に、以上のような2つの視点に立つならば、中小企業の企業間関係、あるいはそこでの「問題」を分析する上で、「中小」という「企業規模」がどの程度まで意味をもつかを検討する必要がある。現段階の企業間関係を特徴づけるのは、(1)専門技術をもった企業が、環境への適応を目的に、(2)自発的に参加して、自立的・継続的な企業間関係を構築し、(3)その関係が、環境適応の成功を通して、効率性・経済性を発揮するという点にある。われわれは、このような企業間関係を「ネットワーク型産業組織・企業間関係」とよびたい。そして、このような前向きな中小企業観を前提としながら、「問題」を発見し、解明することが重要だと考える。</p>
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19921025-04056199

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

日本の中小企業研究と企業間関係分析

高橋 美 樹

<要 約>

本稿は、「異業種交流」、「戦略的提携」など新しい形態の企業間関係の進展を念頭におきながら、これまでの中小企業研究を整理・検討し、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点・課題を示すものである。なお、本稿では、中小企業研究のうちでも特に「中小工業研究」を取り上げる。結局、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点は3つに要約できる。

第1に、われわれは中小企業成長の事実・可能性を正当に認めなければならないと考える。この場合、中小企業を一義的に「独占資本による収奪の対象」として把握するのは適当でない。

第2に必要とされる視点は、中小企業とほかの企業が結ぶ企業間関係に、「支配・従属」関係をア・プリオリに仮定しないという視点である。

第3に、以上のような2つの視点に立つならば、中小企業の企業間関係、あるいはそこでの「問題」を分析する上で、「中小」という「企業規模」がどの程度まで意味をもつかを検討する必要がある。

現段階の企業間関係を特徴づけるのは、①専門技術をもった企業が、環境への適応を目的に、②自発的に参加して、自立的・継続的な企業間関係を構築し、③その関係が、環境適応の成功を通して、効率性・経済性を発揮するという点にある。われわれは、このような企業間関係を「ネットワーク型産業組織・企業間関係」とよびたい。そして、このような前向きな中小企業観を前提としながら、「問題」を発見し、解明することが重要だと考える。

<キーワード>

中小企業、企業間関係、戦略的提携、ネットワーク型産業組織

1. はじめに

1. 1. 本稿の目的

従来より中小企業の企業間関係については、下請け制の研究を中心として数多くの研究がある。下請け制研究においては、主に親企業と下請け企業の「対等ならざる取引・外注関係」の分析にウエイトがおかれていた。ところが、近年では中小企業の全般的な研究開発力・マーケティング力・経営管理力の向上を背景として「異業種交流」、「戦略的提携」など新しい形態の企業間関係が出現

し、このような関係を従来の「親企業を頂点するピラミッド型産業組織・企業間関係」と区別して、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」とよぶ見解が登場している。

たとえば、中村 [1985] は「ネットワーク型産業組織」の特徴を、(1)自立性のある企業の連合・提携であること、(2)そのリーダーシップを発揮する主体が、企業の規模によってではなく、問題、ないしは役割によって交代すること、(3)その連帯を裏付けるものが価値観の共有性、ないしは新しい産業社会とそれに対応する企業についてのイメージを共有することにあること、として特徴づけている¹⁾。また、清成 [1990] は、「異なった専門能力を有する複数の企業が、新しい価値を創造するために、自発的、かつ、対等に連携する」ことにより、「情報創造型」の「ネットワーク型企業間関係」が形成されるという²⁾。

本稿は、上に述べたような新しい形態の企業間関係の進展を念頭におきながら、これまでの中小企業研究を整理・検討し、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点・課題を示すものである。なお、本稿では、中小企業研究のうちでも特に「中小工業研究」を取り上げることにする。

1. 2. 中小企業研究の2つの視点

従来の中小企業研究は、「何を明らかにしようとするのか」という次元でみれば、①中小企業のもつ「問題性」に焦点をおき、その「問題性」の原因を解明しようとする研究と、②中小企業が他の企業と結び「取引・生産力関係」に焦点をおき、その「企業間関係」全体が「システム」として生む「効率性」・「経済性」の発生メカニズムを究明しようとする研究、に大別できる³⁾。ここでは、前者を「問題性」視点、後者を「効率性・経済性」視点として区別する。そして、それぞれの視点から「(日本の)企業間関係」がどのように分析されるかをみる。ただし、つぎの2点についてあらかじめ断っておきたい。

第1点は、「企業間関係の分析」というときに、取り上げる分析対象が、主として「下請け関係」であることである。これは、日本の中小工業研究のほとんどが、「下請け関係」を意識していたのに

[注]

この論文は、拙稿 [1987]「日本型下請生産システムの国際移転可能性」『三田商学研究』(30巻3号)、同 [1988]「多角化・融業化と研究開発」『三田商学研究』(31巻2号)、同 [1989]「ネットワーク組織論からみた下請生産システム」中小企業事業団・中小企業研究所『中小企業の構造分析』(89-1)所収、を下敷きとしているため、これらの論文と一部重複があることを断っておく。

- 1) 中村 [1985], 177頁。なお、中村 [1992] では、「ネットワーク型産業組織」という表現に代わって、「ネットワーク組織」という表現が使われており、その特徴について述べる際、「理想型としては」との断り書きが入れている。また、「連帯を裏付けるもの」の中から「価値観の共有性」は削除されている。
- 2) 清成 [1990], 233頁。
- 3) 中小企業研究の視点から「下請け関係」をサーベイした論文に、三井 [1984/1985], 三井 [1986], 渡辺(幸) [1983/1984], 渡辺(幸) [1989], 渡辺(幸) [1989/1990], 港 [1985], 松井 [1989] などがある。また、従来の下請け制研究を批判的に検討したものに、三輪芳朗 [1989]「下請け関係—自動車産業のケース(第1部)」『経済学論集』(55巻3号)、中小企業研究史全般については、佐藤 [1989]がある。

加え、今日のような「異業種交流」や「戦略的提携」などが認められるようになったのが、1980年代の後半になってからであるためである。

第2点は、「問題性」視点にせよ、「効率性・経済性」視点にせよ、それぞれが主張される時代背景があるということである。「問題性」視点が主張されたのは、戦前の中小企業問題が、「日本独占資本主義の構造矛盾の代表的局面」、具体的には「貧困層問題」として意識され、戦後も、「二重構造」のもとでの大企業との「格差問題」として意識されたためである。その理論的な基盤は主としてマルクス経済学であった。これに対し、「効率性・経済性」視点は、2度のオイル・ショックを乗り越え、強い国際競争力をもつに至った日本の機械工業の「下請け生産システム」への世界的な注目、そしてその「効率性」発生のメカニズム解明が端緒となっている。したがって、「効率性・経済性」視点からの研究が進むのは1980年代に入ってからであった。このような「効率性・経済性」視点からの研究の第一の源流は、同じように前向きな中小企業観を以前から提起していた「中堅企業」論や「ベンチャー・ビジネス」論であり、第二の源流は、米国で発展した「取引コスト」論であった。さらに、80年代後半からの情報ネットワーク化の急速な進展、「異業種交流」や「戦略的提携」の活発化に直面して、「ネットワーク組織」論が展開されることになる。

以上の2点をはじめに押さえた上で、それぞれの視点からの研究をレビューしたい。

2. 中小企業の「問題性」視点

2.1. 「構造矛盾」視点

第1の「問題性」視点からの研究の原点は、「独占資本による中小企業の支配・収奪」という観点からの研究である。そこでは、「中小企業が一方で国民経済に占める地位・役割から見て、その経済発展に大きく寄与し、成長・発展が望まれながら、他方で独占的大企業の優越的地位よりする支配対象として、『しわよせ』・収穫されるという矛盾した立場につねにおかれている」という「構造的な矛盾」の問題として、「中小企業問題」が論じられる。この「問題」とは、理論的には、企業間の競争圧力のもとで「有機的構成の高度化」を強いられる大企業が、「(有機的構成の相対的に低い)中小企業で搾取された剰余価値(利潤)の一部を収奪しなければならなくなる」ということである。また、このような理論を適用すれば、「成長中小企業」は「資本の有機的構成の高度化を図り、高生産性を発揮して、このような収奪を避け犠牲を他の中小企業におしつける」ような中小企業ということになる(巽[1988])。

「構造矛盾」視点の基本的内容・論理が日本の企業間関係の分析に応用される場合は、「中小企業の存立形態」論という形をとる。たとえば、「マルクス主義的中小企業論」⁴⁾の代表例である藤田

4) 渡辺(睦)[1984]による呼称である。

[1965] は、「独占資本主義の段階における中小企業の資本蓄積が極端に困難」な場合でも、「中小企業の存立」は可能であると、その存立条件のひとつとして「日本の中小企業の代表的な従属（温存）的形態としての問屋制，下請制，企業系列」をとりあげる。そこでの議論は、もっぱら「中小企業の存立形態」論であり、問題意識も「日本の独占体は、中小企業をことさら温存させて、これを収奪の対象にするという立場を顕著にかつ一貫してとり続けてきた」ということであった。

また、近年では、日本の強い国際競争力の源泉としての「下請分業生産システム」を取り上げ、その「効率性」を認めながらも「問題性」を「本質」におく議論がある。⁵⁾ 一例として、巽 [1987] を取り上げると、そこでは、まず、「下請分業生産システム」は「国際競争力強化に対して極めて効率的で合理的」であり、「親企業との補完的な相互依存関係をもつ高生産性」の「システム」とされる。しかしながら、「下請分業生産システム」は、「生産関係と生産力の両側面を統一的」にみるならば、「一方では独自の高い技術力・開発力をもつ自立性の強い下請中小企業の成長をもたらしてきたが、他方では、下請中小企業間の格差を拡大し、2次下請、3次下請といった階層的企業構造を形成し、下請中小企業の選別・整理を行ってきた」と評価される。このように、結果的には『下請分業生産システム』の展開は、親企業と下請中小企業との賃金格差の縮小傾向をもたらすのではなく、逆に1次下請の成長中小企業をも含めて賃金格差の拡大傾向をもたらしているところに本質的な問題がある」とする立場も、その本来の問題意識からすれば、「構造矛盾」視点に含めることができよう。

2. 2. 「構造矛盾」視点への批判と「競争論的アプローチ」・「下請単価決定」論

しかしながら、以上のような初期の「構造矛盾」視点は、『収奪・支配』の繰り返し、あるいは『硬直した見方』である」という批判を招くことになる。⁶⁾

このような批判を克服すべく提出されたのが、佐藤 [1976] の中小企業問題への「競争論的アプローチ」であった。そこでの問題意識は、中小企業問題を「現代資本主義の構造矛盾」として把握する視点を維持しながらも、「構造矛盾」視点の硬直化を排除すべく、『問題』としての中小企業を、まず第一義的に『被支配層』として設定することなく、即時的には『競争する』中小企業として設定し、それらが今日の大企業体制のもとでいかなる論理・メカニズム・諸局面をとおして『被支配』状態においこまれるかを解明⁷⁾ する必要があるということにあった。

われわれが問題とする企業間関係分析の次元では、「競争論的アプローチ」による「下請問題」の分析をみる必要がある。⁸⁾ そこでは、親大企業が、下請・外注管理を通じて下請企業間の競争を操作

5) 渡辺（幸）[1985] のいう「問題性還元論」である。

6) 渡辺（睦）[1984]、28頁。また、佐藤 [1976]、7頁にも同様の指摘がある。

7) 佐藤 [1976]、16頁。

8) 佐藤 [1976]、93—184頁。

・管理し、「買手寡占的」市場支配力を行使することにより下請中小企業の利潤を（その企業継続に足る最小限の利潤まで）「収奪」するメカニズムが解明される。⁹⁾このような、「競争論的アプローチ」は、親企業間の競争関係、下請中小企業独自の経営戦略、地域・工業集積をも視野にいたした研究へと受け継がれている。¹⁰⁾

いまひとつ、従来の「構造矛盾」視点の反省のうえに立って提出されたのが、「下請単価決定」論である（W. アナッシュ・植田・山本 [1986], 山本 [1987]）。「下請単価決定」論は、下請け関係にア・プリオリに「支配・従属」関係を前提とすることを否定し、「下請単価決定方式」の考察を軸に、親企業が下請企業に対して「支配力」をもつことになるメカニズムを論じている。この場合も、(1)下請け関係を「特別仕様品としての外注生産において、発注者（元請企業）が受注者（下請企業）に対して買手としての市場支配力を行使しうる取引関係」としてとらえる点、¹¹⁾(2)下請け単価が「景気が著しく変動しているような場合を除いては、下請企業の企業としての最低限の再生産を保証する費用にリンクしている」とする点で、¹²⁾広い意味で「問題性」視点の基本的な問題意識を継承しているといえる。

3. 企業間関係の「効率性・経済性」視点

第2の「効率性・経済性」視点からの研究は、主に1980年代に「取引コスト」論や「中間組織」論の応用として発展した。そこで分析対象とされたのは、初期の段階では、企業間関係の中でもとくに下請関係、「下請生産システム」であった。しかし、現在では、より広く「ネットワーク型産業組織・企業間関係」がとりあげられるようになっている。

3. 1. 「企業間組織の生産性」視点

「効率性・経済性」視点の内容・分析視角は多岐にわたるが、ひとつの典型は港 [1984] の「企業間組織の生産性」視点からの研究にみることができる。「企業間組織の生産性」視点の研究目的は、そもそも社会的分業の一形態である日本の下請生産システムが、諸外国に比較して高い生産性・効率性を生むことになったメカニズムの解明にある。この場合、日本で下請け企業と親企業とが「機能的に統合」されているという事実認識が前提となっている。「機能的な統合」とは、いいかえ

9) 佐藤 [1976], 161—184頁。

10) ここでは代表的な例として、渡辺（幸）[1983/1984], 渡辺（幸）[1985], 渡辺（幸）[1989/1990], また、やや観点は違うが、松井 [1989] を上げておく。

11) W. アナッシュ・植田・山本 [1986], 177頁。なお、この定義の原典は植草益『産業組織論』, 筑摩書房, 1982年, 122頁, にある。

12) W. アナッシュ・植田・山本 [1986], 176—177頁。

れば、親企業と下請け企業の間に「統制・権限の受容」という関係が成立していることである。

そもそも下請け企業がこのような関係を築く誘因は、親企業の経営資源（市場・技術・資金）へ依存することにより成長が可能になる点にある。しかしながら、他方で、親企業の経営資源（市場・技術・資金）への依存は、親企業に下請け企業を「統制」する「権限」をあたえることになる。そしてこのようにして成立したのが、親企業と下請け企業との間の「統制・権限の受容」という関係ということになる。

このような関係のもと、効率性が発生する論理は、つぎのように要約できる。(1)重層的・階層的な下請生産構造のもとでは、情報伝達の上で、企業間のコミュニケーション・コストを低く保つことができ、下請け企業の数が限定されるため、密度の濃い情報把握が可能になる。(2)長期的取引により、新しい下請け企業を開拓するための「情報探索コスト」を節約でき、下請け企業側での「学習効果」発揮を助けることができる。また、下請け企業の成長による「成長の利益」、リスク分担という意味での「分業の利益」、技術移転促進効果などを得ることができる。なお、長期的取引のもとでの下請け企業の「機会主義的行動」は、下請け企業が潜在的な競争状態にあることにより抑制されているという。

以上のような「効率性」視点からの初期の研究はいわゆる「取引コスト」論、あるいは、その応用としての「中間組織」論を理論的背景としている。そこで、以下に、「中間組織」論を概観しておきたい。

「中間組織」論を提唱したのは、今井・伊丹・小池 [1982] であった。ここでいう「中間」とは「市場と組織」の中間であり、そもそも「中間組織」論は、「取引コスト」論の「市場と組織の二分法」への批判に答えようとするものであったといえる。

「市場と組織」を分析する際の具体的な分析次元は「決定原理」と「メンバーシップ」である。¹³⁾すなわち、「決定原理」については、①自由交換（市場での決定）と②権限による命令（組織での決定）が対置され、「メンバーシップ」では、①自由な参入・退出（市場でのメンバーシップ）と②固定的・継続的關係（組織でのメンバーシップ）が対置される。そして、下請・系列関係などの日本の企業間関係が「市場と内部組織の両方の長所をもつ」点を評価し、このような関係・組織を「中間組織」と呼んだ。さらに、「中間組織」での権限については「当該組織にとって戦略的に重要かつ希少な資源の所有者に発生する」¹⁴⁾という。

13) 今井・伊丹・小池 [1982], 39-40頁。なお、「市場」と「(企業)組織」(=「ヒエラルキー」)が対比されるのは、①「市場」が参入・退出の自由という「伸縮性」を長所として持つ一方で、「市場の失敗」の可能性という短所を内在し、②「組織」は組織内の権限による「市場の失敗」の克服という長所をもつ反面、組織内の権限の権力への転化や組織の硬直化という短所をもつとされるためである。

14) 今井・伊丹・小池 [1982], 29-30頁。

以上のように、さきの「企業間組織の生産性」視点からの研究は「中間組織」論の延長線上にあることが分かる。しかしながら、「企業間組織の生産性」視点がよりどころにした「中間組織」論は、その後、「ネットワーク組織」論にとって代わられることになる。

3. 2. 「ネットワーク組織」論

現段階で、「中間組織」論にかわって「ネットワーク組織」論が主張されるのは、「取引コスト」論や「中間組織」論では「異業種交流」や「戦略的提携」などの新しい形態の企業間関係は分析不可能であったためだと考えられる。¹⁵⁾ここでは、この点を意識しつつ、2つの異なった「ネットワーク組織」論について、その要点をみる。

第1の「ネットワーク組織」論は、今井・金子 [1988] による、多分に社会学的な要素を取り入れた研究である。

「ネットワーク組織」論が、「中間組織」論、あるいは「企業間組織の生産性」視点の研究とおおきく異なるのは次のような点にある。すなわち、「これまでの組織研究が主としてヒエラルキー型の組織を対象とし、そのために権限や権力等の概念を重視し、管理者の役割に注目してきたのに対して、ネットワーク分析では主として水平型の組織を対象とし、ネットワークの密度とか連結性というような概念を用い、組織間をつなぐ境界人の役割に注目し、また、「偶発的に自然発生的に連結が作られてゆく『創発的』なネットワークに注目することによって、組織展開・発展のダイナミズムをとらえることができる」とする点である。¹⁶⁾

さらに、こんにちでは特に、「情報ネットワーク組織」＝「市場と組織をトランセンド（超越）する組織」に焦点が当てられている。ここでいう「(トランセンド)組織」とは、「人々の相互作用のなかで意味がつかまれていく」ような「動的情報」を「編集」する「組織」である。この場合、「個々の情報を新しい『意味』でつなぐこと」によって「情報ネットワーク」にシナジー効果を期待することができるという。そして、このような「ネットワーク」は、信頼関係に基づいた「社会的交換」と、基本的に契約に基づいた「経済的交換」とが組み合わされて初めて、バランスのとれた「互酬的な関係」になるという。¹⁷⁾

いまひとつ「ネットワーク組織」に注目する研究は、宮沢 [1988] にみられる、「市場と組織体とをつなぎ連結する」新しいシステムとしての「連鎖型組織」（「ネットワーク」）の分析である。ここで、「連鎖型組織」が従来の「分立型分業」と違うのは、「諸活動が連結した、統合された形での分

15) 今井 [1988] は、新しい産業組織・企業間関係を、「シナジー効果を意図的に狙った分業」、すなわち「ネットワーク分業」として特徴づけている (343頁)。

16) 今井 [1984], 4-5頁。

17) 今井 [1988], 339-343頁。また、今井・金子 [1988], 153-169頁を参照した。ここにいう「社会的交換」とは、単純化すれば、広義の「貸し借り」、「共感」であり、「経済的交換」とは、技術供与や資金援助などである。

業」である点にある。そして、このような「連鎖型組織」が形成される根拠、また「連鎖型組織」内での「権力と協調」の「調整メカニズム」について、次のように論じる。

「連鎖型組織」が形成されるのは、「連結の経済性」、具体的には①情報連結のシナジー効果、②主体の行動様式における学習効果、③「信頼」財の構築効果、④取引コスト（情報コスト、決済コスト、在庫コスト）の節約、を追求するためである。こうして形成された「連鎖型組織」内での「権力と協調」の「調整メカニズム」については2つの類型が示される。すなわち、①「ノード（結節）型企业」が中心で「統制型／かたい結合」（「階層関係」）の場合と②「オルガナイザー型企业」が中心で「参加型／ゆるい結合」（「チーム関係」）の場合である。そして、この2つの「調整メカニズム」の違いは、前者にくらべ後者が「（新事業、新製品、新技術などの）開発型の性格」をもつ点にある。

ここまで、2つの「ネットワーク組織」論について概観してきたが、どちらの議論にしても、とくに「中小企業の企業間関係」に焦点を合わせた議論ではない。しかしながら、中小企業の取り組ぶ企業間関係を「ネットワーク型産業組織」というときに、以上のような議論を前提としていることは、中村〔1992〕が80年代中堅企業のイノベーションの源泉を「連結の経済性」の追求に求めている点からもうかがえる。¹⁸⁾さらに、この点に関連していえば、かつての「中堅企業」論や「ベンチャービジネス」論と「ネットワーク型産業組織」視点との接点は、「ネットワーク組織」の形成を通じて、中小・中堅企業の成長可能が高まる、とする点に求めることができよう。

ただし、ここで注意しなければならないのは、今日の企業間関係を「ネットワーク型産業組織」と呼ぶことと、「ネットワーク組織」論を主張することとは、全く同じというわけではないということである。これは、後者が、単に企業間関係の分析に止まらず、「ネットワーキング」戦略論とも呼べるような内容をもつためである。そこで、以下では、今日の企業間関係を「ネットワーク型産業組織」と呼ぶ立場を「ネットワーク型産業組織」視点とよんで、「ネットワーク組織」論と区別したい。

3. 3. 「メーカーとサプライヤー」間関係の研究

これまでの「企業間組織の生産性」視点や「ネットワーク型産業組織」視点、また「ネットワーク組織」論は、個別の企業間関係に着目しながらも、「システム」あるいは「関係」の総体としての「組織」の効率性・経済性・シナジー効果の分析を主眼としていた。これに対し、個別の企業間関係に限定し、「メーカーとサプライヤー」の関係を類型化し、関係継続のメカニズムや「サプライヤー」の進化過程を論ずる研究がある（浅沼〔1989〕）。¹⁹⁾

18) 中村〔1992〕、62—63頁。また、「ピラミッド型産業組織」に対比されるものが、中村〔1985〕では「ネットワーク型産業組織」であったのに、中村〔1992〕の時点では、「ネットワーク組織」になっている。これは、「ネットワーク組織」論の進展を意識しているためとも考えられる。

19) この他にも、浅沼〔1984〕など浅沼氏の一連の論文を参照した。なお、近年では、とくにゲームの

ここでは、「取引コスト」論を基礎として、製品モデルの開発から量産段階までの日本の「契約的枠組みの構造」が論じられる。この場合、サプライヤーはその提供する部品の種類にしたがって、「貸与図部品」メーカー、「承認図部品」メーカー、「市販部品」メーカーの3種に分類される。そして、「関係に特有の技能」の向上を基礎とした「貸与図部品」メーカーから「承認図」メーカーへの発展が、主要な「サプライヤー」の進化過程として把握されている。そして、「下請け関係」というときの「従属的な関係」や「家父長的なイメージ」を離れて、「取引関係」一般を分析することにより、日本でみられるような「取引関係」の国際移転可能性等を検討することができるという。

4. 「中小企業の企業間関係」分析の上で必要とされる視点・課題

以上に見てきた2つの分析視角—「問題性」視点と「効率性・経済性」視点—は、中小企業研究の中で「企業間関係」が取り上げられる際の典型をしめすものである。したがって、すべての議論・立場がこの2つの類型に整然と分類できるとは限らない。しかしながら、われわれは、この2つの分析視角・立場に、中小企業の企業間関係を論ずるさいの基本的なスタンスあるいは「原点」をみることができる。それゆえ、現段階で中小企業がおかれている状況や、「異業種交流」や「戦略的提携」などの新しい企業間関係の出現に照らして、このような2つの視角がどのような意義・限界をもつかを検討することにより、われわれの今後の基本的な分析視角を明らかにすることができると思う。

4. 1. 「問題性」視点への批判と「効率性・経済性」視点への批判

最初に「問題性」視点への批判をみよう。「問題性」視点への最初の批判は、おもに昭和30年代後半からの「中堅企業」論や昭和40年代からの「ベンチャー・ビジネス」論の立場からみられた。いわば、「中小企業成長」視点からの批判である。

その典型は、「中小企業は『独占資本』の収奪の対象として、一方では没落させられながら、他方では維持存続させられる企業層と規定し、中小企業の成長は幻想にすぎない」とするような図式からは、「経済問題を『政治化』することはできても、独占・寡占の弊害を改革するための積極的な問題提起も、また中小企業革新の課題を提起することもできない」というものである。²⁰⁾

「ネットワーク型産業組織」視点からの批判は、「問題性」視点のように「大企業と中小企業との関係をピラミッド型産業組織に単純化することは完全に後向きであり、多元化し、ダイナミックに

、理論の応用として、広く、「継続的取引」や「日本的取引形態」が分析されるが、ここでは取り上げない。これらの内容については、たとえば、伊藤元重・松井彰彦 [1989] 「企業：日本的取引形態」、伊藤元重・西村和雄編『応用ミクロ経済学』、東京大学出版会を参照のこと。

20) 中村 [1977], 2頁。

変化する両者の関係を見失う」ことになるというものである。²¹⁾ いかえれば、現段階における中小企業の企業間関係を、従来のように、「企業規模間格差」の利用によって成立した「ピラミッド型産業組織」としてとらえることは適当でない、ということである。このような批判は「中小企業成長」視点からの批判と本質的には変わらない。なぜならば、今日の「ネットワーク型産業組織」視点は、「中堅企業」論や「ベンチャー・ビジネス」論と同じような中小企業観を前提としているからである。

これに対し、「効率性・経済性」視点への批判はどのようなものか。「効率性・経済性」視点が基本的に「中小企業成長」視点の延長にあるとすれば、「問題性」視点からの「中小企業成長」視点への批判をまずみておく必要がある。

一般的に「問題性」視点は、「中小企業成長」視点のいう中堅企業、ベンチャー・ビジネスとよばれる成功事例は一部の例外、過大評価であり、また、中小企業の発展・成長類型を論じるだけでは、「中小企業問題解決の基本方向について科学的に説明」することはできないという。²²⁾

さらに、「ネットワーク型産業組織」視点に対しては、とくに下請け関係の評価と関連して、(下請け) 中小企業の「技術水準」が向上したことや(下請け) 中小企業が取引先を多角化していることと、「支配・従属関係」との双方を分析の視野に入れる必要があるとする批判がある。この視点に立てば、「『ネットワーク』・『ネットワーク型産業組織』を形成した取引関係」は「直ちに『対等な取引関係』に繋がらない」し、「『ネットワーク』・『ネットワーク型産業組織』を従来の『階層的企業構造』に置き換えたり、『ネットワーク』・『ネットワーク型産業組織』と『階層的企業構造』の併存を簡単に主張したりすることは誤り」ということになる。²³⁾ このような批判は、「支配・従属関係」や「階層的企業構造」を無視しているという意味で、さきにみた「メーカーとサプライヤー」間関係の分析にもあてはまることになろう。

4. 2. 必要とされる視点

ここでは、これまでにみてきた「問題性」視点と「効率性・経済性」視点の内容、また各々への批判を通して、現段階で中小企業の企業間関係を分析する上で必要とされる視点について検討したい。

第1に、われわれは、中小企業研究の究極の目的は、中小企業の発展のために、その障害となる「問題」の解決策を考察することにあると考える。その意味で、中小企業研究にあたって、なによりも、中小企業成長の事実・可能性; すなわち、中小企業における研究開発力、マーケティング

21) 中村 [1992], 9頁。

22) 渡辺(睦) [1984], 14頁。

23) 松井 [1989]。また、渡辺幸男氏の一連の研究を参照のこと。

力、経営管理力の向上（質的企業成長とよぶ）、また企業規模の拡大（量的企業成長とよぶ）を正当に認めなければならないと考える。いいかえれば、「夢も希望もある人間活躍の場」（佐藤 [1989]）としての中小企業の位置づけが必要である、ということである。そして、このような位置づけのためには、それぞれの中小企業に独自の企業・経営戦略を認めることが大前提となろう。

この場合、中小企業を一義的に「独占資本による収奪の対象」として把握するのは適当でない。なぜなら、収奪される中小企業を仮定し、たとえば、下請け単価が、下請け企業の最低限の再生産を保証するだけの水準に決まるとすれば、下請け企業の成長可能性はきわめて小さいことになるからである。質的企業成長にしろ、量的企業成長にしろ、中小企業における利潤蓄積が大前提になるはずである。われわれは、この意味で、「大企業と中小企業との関係をピラミッド型産業組織に単純化することは完全に後向きであり、多元化し、ダイナミックに変化する両者の関係を見失うこと」になるという、中村 [1992] の主張に同意する。

第2に必要とされる視点は、中小企業とほかの企業が結ぶ企業間関係に、「支配・従属」関係をア・プリオリに仮定しないという視点である。「支配・従属」という言葉の用法は論者によって様ではないが、仮に「支配・従属」を「経営上の意志決定への介入、および、その介入を受け入れること」としても、重要なのはその「程度」であろう。いいかえれば、「統制・権限の受容」がどの範囲までおよんでいるか、「権限の受容」に当たってどの程度の「強制力」が働くか、ということである。たとえば、「株式所有」・「役員派遣」などを通じた「介入」・「統制」の範囲はかなり広いと考えられるし、「下請け単価の決定」の際にみられるような「姿なき介入」も考えられる。また、「役員派遣」や「資本参加」については、中小企業が自社の経営安定をはかるために、自主的・積極的に「介入」を受け入れることも考えられるが、このような場合には、「支配・従属」関係を、即、「問題」とすることはできないだろう。

そもそも、われわれは、特定の企業間関係は、その企業の直面する（何らかの）環境への適応を目的として構築されたと考える。この意味では、「効率性・経済性」視点のいう「効率性」や「経済性」は、広く環境適応の成功の結果であると考えられよう。

このように考えるならば、とりわけ技術革新が急速に進展する時代には、それぞれの「現場」の情報を生かして変化に機敏に適應することが必要であり、企業の存続が危機的な状況にある場合を除けば、過度の「介入」は環境への適応を遅らせることになりかねないということがいえるだろう。これは、Hayek [1945] のつぎのような指摘に基づいている。

「経済問題は、いつでも、変化の結果としてのみ生じる。物事が従来と変わらない限り、あるいは少なくとも予測通りに進んでいる限り、意思決定を必要とするような新しい問題は生じないし、新しい計画を立てる必要もない」。そして、変化の結果として生じる問題の解決に必要な「知識」は個々の人々の間に分散して存在している。このような、ある個人がもつユニークな知識・情報を

「特定の時と場所における知識」とよぶならば、その知識・情報の所有者は、他者とくらべ何らかの優位性をもつことになる。すなわち、「社会の経済問題が、主として、時と場所に関しての特定の環境での諸変化への迅速な適応という問題であることを認めてよいならば、最終的な意思決定は、このような環境について良く知っている人、すなわち関連する諸変化を直接に知り、環境変化に対応するためにすぐ利用可能な資源を直接に知っている人に委ねられねばならない、という結果になるとおもわれる」。

第3に、以上のような2つの視点に立つならば、「異業種交流」や「戦略的提携」まで含めたような中小企業の企業間関係、あるいはそこで「問題」を分析する上で、「中小」という「企業規模」がどの程度まで意味をもつかを検討する必要がある。

検討にあたっては、本来の「中小企業問題」と「経営能力の不足に由来する経営問題」を峻別しなければならぬ²⁴⁾。そのためには、中小企業がもつ問題をまずは「企業『戦略』間格差」としてとらえ、その上で「企業規模」がどれほどの意味をもつかを解明する必要がある。初めから「企業『規模』間格差」を前提とすれば、「企業規模」が「問題」の原因として過大評価されてしまう可能性があるからである。

さきに述べたように、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」視点を取ることと、「ネットワーク組織」論を主張することは異なる。われわれの分析対象は、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」であって、「ネットワーキング」戦略ではない。この点を明らかにした上でいえば、以上のような3つの視点は、結局のところ、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」視点が前提にしている視点にはかならない。そして、この「ネットワーク型産業組織・企業間関係」視点は、多くの批判を受けている。その理由は、結局、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」の下での「問題」を論じないからである。従来、日本での「企業間関係」分析の主たる対象は「下請け関係」であり、そこでは「下請け問題」の解明が議論の中心であった。これに対して、「ネットワーク型産業組織」視点では、「企業間関係」に基づく「効率性」・「経済性」が強調される。ここで注意を要するのは、「ネットワーク型産業組織」の特徴は、ただ単に取引先が多角化されている点にあるのではない、ということである。重要なのは、これまでの議論からも明らかなように、①専門技術をもった企業が、環境への適応を目的に、②自発的に参加して、自立的・継続的な企業間関係を構築し、③その関係が、環境適応の成功を通して、効率性・経済性を発揮するという点にある。

われわれは、基本的に、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」視点の立場にたちたい。しかしながら、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」のもとで「問題」が全く無いとは考えていない。今必要なのは、「ネットワーク型産業組織・企業間関係」視点のような前向きな中小企業観を前提

24) 清成 [1985], 47頁。

としながら、「問題」を発見し、解明することであると考え。そのためには、「問題性」が前提とされる「下請け関係」などを分析の中心とする日本の中小企業研究をひとたび離れて、「中小企業の企業間関係」を、まず、広く「企業間関係」の一形態としてとらえる必要があると思われる。²⁵⁾

[参 考 文 献]

- 浅沼萬里 [1984] 「日本における部品取引の構造」『経済論叢』(131巻3号)
- 浅沼萬里 [1989] 「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係—関係の諸類型とサプライヤーの発展を促すメカニズム」, 土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』, 東京大学出版会
- W. アナッシュ・植田浩史・山本潔 [1986] 「日本産業の階層的構造—事例調査中間報告(1)」, 『社会科学研究』(38巻1号)
- 今井賢一 [1984] 「ネットワーク産業組織」『季刊・現代経済』(SUMMER), 日本経済新聞社
- 今井賢一 [1988] 「情報ネットワーク組織の可能性」, 今井賢一・塩原勉・松岡正剛編『ネットワーク時代の組織戦略』, 第一法規出版
- 今井賢一・伊丹敬之・小池和男 [1982] 『内部組織の経済学』, 東洋経済新報社
- 今井賢一・金子郁容 [1988] 『ネットワーク組織論』, 岩波書店
- 植田浩史 [1989] 「日本経済の構造変化と下請制—下請制の『変化』『変容』の検討」, 中小企業事業団・中小企業研究所『中小企業の構造分析』(89—1)
- 清成忠男 [1985] 『中小企業』, 日本経済新聞社
- 清成忠男 [1990] 『中小企業読本(第2版)』, 東洋経済新報社
- 佐藤芳雄 [1976] 『寡占体制と中小企業』, 有斐閣
- 佐藤芳雄 [1989] 「歴史の中で変貌する中小企業—問題と研究の歴史」, 土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』, 東京大学出版会
- 巽 信晴 [1987] 「下請制工業の変化と問題点」, 『季刊経済研究』(9巻4号)
- 巽 信晴 [1988] 「大企業体制と中小企業の理論」, 巽 信晴・佐藤芳雄編『新中小企業論を学ぶ』, 有斐閣
- 中村秀一郎 [1977] 『中小企業—革新的企業家精神の担い手』, 日本経済新聞社
- 中村秀一郎 [1985] 『挑戦する中小企業』, 岩波書店
- 中村秀一郎 [1992] 『21世紀型中小企業』, 岩波書店
- 藤田敬三 [1965] 『日本産業構造と中小企業—下請制工業を中心として』, 岩波書店
- 松井敏邇 [1987] 「下請制の変化と『下請企業の存立形態』の多様化—『縦型の企業類型』と『横型の企業類型』」, 『中小企業季報』(1987年2号)
- 松井敏邇 [1989] 「元方複数化段階の下請制と下請制理論の多様化—下請制の変化と下請制理論の再構築」, 『季刊経済研究』(11巻4号)
- 三井逸友 [1984/1985] 「今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート」, 『経済学論集』(16巻2号/16巻4号)

25) この点については、たとえば、Commission of the European Communities, T. I. I. —European Association [1988] *Partnership Between Small and Large Firms*, Graham & Trotmanでは、中小企業の企業成長や産業発展を促進する「大企業と中小企業との協力関係」として7つの類型が示されている。すなわち、下請け(subcontracting)・共同生産(co-makership)関係、資金融資・調達(financing)関係、フランチャイジング、独立・分社化(spin-off, hiving off), 教育訓練・コンサルタント(training/consultancy)関係、技術・研究開発(technology/R&D)関係、輸出援助(export aid/"Piggy-back")関係という7つの「協力関係」(Partnership)である。(34—38頁)。

- 三井逸友 [1986] 「今日の『下請』論の到達点と課題—論点整理と『集団』・『管理』論的試論のため」, 『商工金融』(36巻4号)
- 港 徹雄 [1984] 「日本型生産システムの編成機構—企業間組織の生産性視点」, 『青山国際政経論集』(2号)
- 港 徹雄 [1985] 「下請中小企業の新局面とその理論展開」, 『商工金融』(35巻1号)
- 宮沢健一 [1988] 『業際化と情報化—産業社会へのインパクト』, 有斐閣
- 渡辺 睦 [1984] 「中小企業研究の到達点と新課題」, 渡辺 睦・前川恭一編『現代中小企業研究(上)』, 大月書店
- 渡辺幸男 [1983/1984] 「下請企業の競争と存立形態(上・中・下)—『自立』的下請関係の形成をめぐる」, 『三田学会雑誌』(76巻2号/76巻5号/77巻3号)
- 渡辺幸男 [1985] 「日本機械工業の下請生産システム—効率性論が示唆するもの」, 『商工金融』(35巻2号)
- 渡辺幸男 [1989/1990] 「日本機械工業の社会的分業構造(上・下)—下請制研究の新たな視座を求めて」, 『三田学会雑誌』(82巻3号/82巻4号)
- 山本 潔 [1987] 「中小企業問題に関する一考察—下請単価決定方式を中心として」, 『社会科学研究』(39巻2号)
- Hayek, F. A., [1945], "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, Sept.